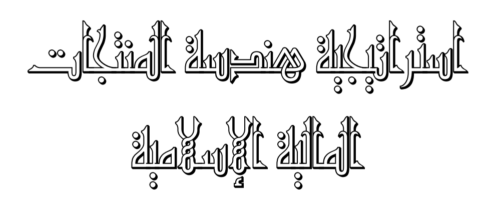


مجلّة الواحات للبحوث والدراسات
ردمد 7163 -1112 العدد 12 (2011) : 695 – 704
http://elwahat.univ-ghardaia.dz



استراتيجية هندسة المنتجات المالية الإسلامية

سعيد بوهراوة
الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية ماليزيا

مقدمة

إن الأزمة المالية التي عصفت بالاقتصاد العالمي أكدت أكثر من أي وقت مضى حاجة المالية الإسلامية الماسة إلى وقفة متأنية ومراجعة منهجية شاملة لخياراتها الاستراتيجية في المرحلة القادمة لاسيما ما يتعلق باستراتيجية هندسة المنتجات المالية. فالتحصر على الوضع المالي العالمي، أو الاحتفاء العام بمناعة المالية الإسلامية دون الولوج إلى حقيقة هذه الأزمة وأسبابها العميقة، وحقيقة المالية الإسلامية ومدى مناعة منتجاتها من الوقوع في نفس الأزمة قد تكون له عواقب وخيمة على هذه الصناعة. والإكتفاء بخيارات جزئية تتعلق بمراجعة منتجات محددة، أو ترتيب توسعات أفقية قد لا يكون الحل الأمثل لهذا الوضع. وعليه فإن من أولويات أرباب الصناعة المالية والمنظرين لها في هذه المرحلة بحث موضوع المنتجات المالية الإسلامية من خلال تقديم رؤى منهجية شاملة لهندسة هذه المنتجات والتنظير لآفاقها المستقبلية. والورقة محاولة أولية لمناقشة هذه الاستراتيجية، وإثارة الأسئلة التي ينبغي للمالية الإسلامية أن تجيبها إذا رامت رفدا نوعيا لمنتجاتها المالية الإسلامية. وسيتم تناول هذه الورقة من خلال المحاور الآتية:

المحور الأول: خلاصة تـ ورات المؤسسات المالية الإسلامية ومنتجاتها

المحور الثاني: استراتيجة هندسة المنتجات المالية الإسلامية

المحور الثالث: النتائج والتوصيات

المحور الأول: تـ ورات المؤسسات المالية الإسلامية ومنتجاتها.

يمكن تقسيم المراحل التي مرت بها المؤسسات المالية الإسلامية ومنتجاتها إلى مراحل أربع رئيسة يمكن تلخيص سماتها في الآتي:

المرحلة الأولى: مرحلة التأسيس ووضع اللبنات الأولى والتعريف بالمؤسسات المالية الإسلامية. ويمكن اعتبار سنة 1975م مقدمة هذه المرحلة. وقد امتازت هذه المرحلة بقلة هذه المؤسسات ومحدودية نشاطاتها، وقلة متعامليها، ومحدودية أصولها، وقلة منتجاتها التي وضعت

للمرة الأولى تحت محك التجربة العملية، كما امتازت بمقارنة المؤسسات المالية الإسلامية لاسيما مصارفها بالمؤسسات المالية الوضعية ومحاولة التميز عن هذه الأخيرة، وقد كانت الصفة البارزة في محاولة التميز عنها الابتعاد عن التعامل بالربا، وكانت تعتمد أساسا تقديم الخدمات المصرفية مثل: الحفظ والتوكيل والتحصيل والدفع، وغيرها من الخدمات، وكذا فتح حسابات الودائع الجارية. واعتمدت بنسبة أقل الخدمات الإئتمانية التي قامت في أغلبها على المداينات كالمرابحة والإجارة المنتهية بالتمليك، وقلت فيها عقود المضاربة والوكالة بالاستثمار.

المرحلة الثانية: هي مرحلة إثبات الذات حيث توسعت المؤسسات المالية الإسلامية من حيث عددها، وأقسامها، وعدد الدول التي تأسست فيها. فقد أسست مصارف إسلامية في عدد من الدول الإسلامية، وصناديق استثمار إسلامية وشركات تكافل. وقد تميزت هذه المرحلة بالتبشير المنظم بالمؤسسات المالية الإسلامية، فكثرت الندوات والمؤتمرات والبحوث والرسائل العلمية التي تناولت هذه المؤسسات بالبحث والدراسة والاحتفاء، وفتحت كثير من الجامعات أقساما لتدريس الاقتصاد الإسلامي والمالية الإسلامية وانشئت مراكز مالية، ومعاهد استشارية، وظهرت تخصصات ومتخصصين في هذا المجال. وعلى صعيد المنتجات المالية بدأت تتنوع، فلم تتوقف على الخدمات المصرفية، وعقود المداينات، فقد انضافت إليها المنتجات القائمة على المشاركة في رأس المال.

المرحلة الثالثة: مرحلة العولمة حيث حققت المؤسسات المالية الإسلامية نموا كبيرا لأعمالها. فقد حققت انتشارا جغرافيا واسعا على المستوى العربي والإسلامي والعالمي، وحققت أيضا استق ،ابا لمستثمرين غير مسلمين. فقد بلغ عدد المستثمرين غير المسلمين في بعض المصارف الإسلامية الماليزية أكثر من 50 %. وقد حدا هذا الوضع ببعض المصارف وشركات التأمين وصناديق الاستثمار الوضعية في الدول الإسلامية إلى التحول إلى مؤسسات إسلامية، ودفع كثيرا من المؤسسات الوضعية إلى فتح نوافذ إسلامية. كما حققت نموا نوعيا لأصولها، فقد ذكرت مجلة " The Banker"[1] في تقريرها الذي صدر في شهر نوفمبر 2009م أن الأصول التي تمتلكها المصارف المتوافقة تماما مع أحكام الشريعة أو منافذ الصيرفة الإسلامية ضمن المصارف التقليدية سجلت 822 مليار دولار بنسبة نمو بلغت %28.6 مقابل 639 مليار دولار في عام 2008م، ووصلت سنة 2010م إلى ترليون دولار. وقد تميزت هذه المرحلة بإصدار صكوك إسلامية، وظهرت هيئات وأسواق للأوراق المالية في بعض الدول الإسلامية، ودخلت المشتقات المالية بعض تعاملات المؤسسات المالية الإسلامية بعضها باعتبارات تحوطية وبعضها باعتبارات ربحية، فظهرت منتجات المشتقات المالية من مستقبليات وخيارات. فظهرت Islamic

Profit rate swap و Islamic Cross-Currency Swap وغيرها من المشتقات المالية، وظهر The *Dow Jones Islamic Market Index*.

المرحلة الرابعة: مرحلة ما بعد الأزمة المالية العالمية: حيث برز في هذه المرحلة توجهان اثنان:

توجه يبشر بمستقبل المالية الإسلامية الزاهر في المرحلة القادمة، ويؤكد على إثر الإنهيار الهائل للمؤسسات الربوية أن التمويل الإسلامي هو البديل النموذجي للمؤسسات الوضعية، وهو المخرج من الأزمة المالية التي يعيشها العالم، وأن على المؤسسات المالية الوضعية أن تغتنم الفرصة وتستفيد من منهج المؤسسات المالية الإسلامية. وفي هذه الصدد نجد عناوين مؤتمرات ومحاضرات ودراسات تعكس هذا التوجه المحتفي بالصيرفة والمالية الإسلامية، وبثبات تـ ورها، وفاعلية منتجاتها، وبأنها البديل الأمثل للمؤسسات المالية الوضعية.

توجه ناقد للتوجه المعاصر لهذه المؤسسات المالية الإسلامية، ومؤكد أن كثيرا من أسباب انهيار المؤسسات المالية الوضعية تلبست بها المؤسسات المالية الإسلامية، وأنه إن لم يتم تصحيح مسار هذه المؤسسات، فإن مصيرها المحتوم هو مصير هذه المؤسسات الوضعية. وقد دعا هذا التوجه إلى مراجعة جادة لمسار المؤسسات المالية الإسلامية، وتصحيح لبعض الإنحرافات التي وقعت فيها وتغليب المنتجات القائمة على المشاركة في رأس المال بدل تلك القائمة على المداينة، وتجنب التحايل على المحرمات. ونجد في هذا التوجه مواقف ناقدة لبعض منتجات المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية لاسيما المشتقات المالية، وكذا التورق والوعد الملزم، بل حتى المرابحة. كما نجد كذلك عناوين تناولت إشكالية محاكاة المؤسسات الوضعية، وتناولت أثر هذه المحاكاة المحتوم على مستقبل هذه المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وعناوين تدعوا إلى مراجعة جادة لتوجهاتها الحالية، تجنبها التحايل على الشرع، وقد خصص المؤتمر العالمي الرابع لعلماء الشريعة الذي عقد بماليزيا سنة 2009م لبحث نقدي للتوجهين.

المحور الثاني: استراتيجية هندسة المنتجات المالية الإسلامية

إن تحديد استراتيجية هندسة المنتجات المالية الإسلامية يقتضي تقديم رؤى واضحة لمعالم خـ ـة وأهداف هندسة المنتجات المالية الإسلامية، ويقتضي أيضا تحديد أولويات الإنـ ـلاق في هندسة هذه المنتجات، كما يقتضي تحديد معالم القوانين المؤطرة لها، وتحديد آفاق تأهيل مهندسيها، وتحديد آفاق هندستها والعلاقات التعاقدية الناظمة لها.

أولا: معالم خـ ـة وأهداف هندسة المنتجات المالية الإسلامية

إن أهم ما يمكن أن يقف عليه الباحث فيما يتعلق بخـ ـة هندسة المنتجات المالية تحديد

أولويات الإنطلاق في تصميم المنتج، وهل تكون الأولوية في الانطلاق من التراث الفقهي، أم المنتج المالي الوضعي، أم المزاوجة بين الأول والثاني[2].

الخيار الأول يفترض شمول التراث الفقهي المستند إلى النصوص الشرعية والقواعد الكلية كل ما تحتاجه المالية الإسلامية من منتجات، وأن المنتج المالي ينبغي أن تؤطره العقيدة الصحيحة، وفلسفة التشريع، وأن ما في التراث الفقهي كفيل بأن ينهج بالمعاملات المالية ومنتجاتها النهج الواقعي القويم. وهو يستند من الناحية الأصولية إلى أهمية الشاهد في صياغة المنتج، ويستند إلى المذهب الأصولي الذي يرى عدم إحداث مذهب اجتهادي ثالث مخالف لما ذهب إليه السلف، أو لم يأت به السلف، ويستند إلى مِثل مقولة الإمام أحمد ابن حنبل ﷺ "إياك أن تتكلم في مسألة ليس لك فيها إمام"[3]. وهذا الخيار يفترض أن تكون الخطوة العملية الأولى للتنفيذ متوجهة إلى العكوف على بحث التراث الفقهي والتنقيب على كل ما يمكن اعتباره منتجا أو أداة مالية يمكن الاستفادة منها في المالية الإسلامية أو يمكن أن يُخرَّج عليها، ووضع خطط لتطبيقها أو تطويرها في هذه المؤسسات، وهذا يشمل العقود المسماة والعقود التي يمكن أن تخرج عليها، وهذا التوجه يدعو إلى تجنب التعقيد في المنتج المالي.

والخيار الثاني يفترض بشرية المنتجات المالية، وأن ما يحكمها إنما هو مردودها على اقتصاد البلد، وما يؤطرها إنما هو عامل الزمن، والنبي ﷺ في نظر هؤلاء قبِل منتجات تعامل بها أهل الجاهلية، وعدل منها ما تطلب تعديله. وبما أن المنتجات المالية الغربية صنعة جديدة ارتبطت بمؤسسات وضعية لم يعهدها المسلمون من قبل، وأن هذه المؤسسات أثبت كثير منها فاعليته على أرض الواقع، فإن المطلوب اعتمادها قدر الإمكان بعد تصفيتها من كل ما يتعارض مع الشريعة الإسلامية، وأن إغفال هذا الجهد الذي استغرق قرونا لا يخدم الإسلام والمسلمين. والخطوة العملية المفترضة لهذا الخيار اعتماد مقاربة المتقدمين من العلماء المسلمين للمنتجات العلمية اليونانية والإغريقية والفارسية من خلال ترجمتها، وتصفيتها من كل ما يعارض العقيدة، ثم تقريب تداولها على المستوى العملي، وهذا الخيار يستند إلى ما قام به ابن المقفع والجهشياري في الجانب السياسي، وما فعله ابن حزم في كتابه "التقريب لحد المنطق بالألفاظ العامية والأمثلة الفقهية" والغزالي في كتابه "القسطاس المستقيم"، وكذا اعتماد مقاربة المعاصرين من التقريب التداولي للحضارة الغربية، ويستند إلى تجارب معاصرة مثل تجربة اليابان في تدارك ركب الحضارة في وقت قياسي.[4]

الخيار الثالث: يفترض المزاوجة من البداية بين الخيارين بحيث تتم الاستفادة من الرصيدين معا في هندسة المنتج، وهذا التوجه يرى أن محك القبول والتطبيق هي النصوص الشرعية والقواعد الكلية. والخطوة العملية المقترحة لهذا الخيار إيجاد فريقين للعمل: فريق يعكف على بحث التراث الفقهي والتنقيب على كل ما يمكن اعتباره منتجا أو أداة مالية يمكن الاستفادة منها في التمويل الإسلامي. وفريق آخر يعكف على بحث وترجمة وتقريب المنتجات المالية الغربية. ويفترض في هذا الخيار تجاوز

إشكالية الجهة التي تتكفل بالمزاوجة بين الخيارين، والأولوية عند التعارض بين الخيارات إذا كانت في إطار ما يجوز فيه الاجتهاد، والجهة التي تقوم بالتقريب التداولي للمنتج المالي الوضعي.

والجذير بالذكر أن الخيارات الثلاثة يُحتاج للفصل فيها إلى ورشات عمل وبحوث وندوات واستكتاب مختصين من جميع أنحاء العالم الإسلامي وبجميع اللغات المتاحة. ويحتاج في نظري إلى أن يُبدأ في الأمر بالمساهمات الفردية من أهل الكفاءة، ثم تنتقل إلى جهود المؤسسات المالية الإسلامية حتى يُضمن التنويع وعمق البحث وتحرير العملية الاجتهادية من أي قيد، والوصول إلى أكبر عدد ممكن من الآراء والاجتهادات.

ثانيا: تحديد معالم القوانين المؤطرة للمنتجات المالية الإسلامية

من الأمور التي تسهم في تحديد آفاق هندسة المنتج المالي فهم واستيعاب القوانين المرعية عند صياغة المنتج، وفهم أبعاد وتداخلات هذه القوانين على المستوى المحلي والدولي.

والأطر القانونية للمنتجات المالية تصدر عن البنك المركزي وهو ما يعني أنه يغلب عليها الطابع الوضعي التقليدي، وهي كذلك تخضع لاعتبارات قانونية محلية مثل قانون الأراضي وقانون الشركات، والقانون التجاري، وكذا لاتفاقات ومعاهدات جهوية ودولية مثل ما توصي به جمعية البنوك الأسوية، واتفاقية بازل مثلا. وكثيرا ما تتهم المؤسسات المالية الإسلامية بالتحايل على الشريعة الإسلامية، أو بيع منتجاتها بسعر أعلى من المنتجات الوضعية، ويغفل الكثير أن القوانين في كثير من الأحيان وبعامل الموروث الإستعماري وتأثير العولمة ليست دائما في صالح المؤسسات المالية الإسلامية ومنتجاتها المسماة. فالمرابحة مثلا في بعض الدول تكلف المصرف إذا تملك السلعة تملكا كليا قبل بيعها دفع ضريبة نقل الملكية، ثم إذا باعها إلي العميل يضم إلى سعر السلعة ضريبة نقل الملكية مرة ثانية، وهذا خلافا للقروض الربوية. والمصرف في هذه الحالة إما أن يرفع من نسبة الفائدة كونه وسيط مالي لمستثمرين، وهو ما قد يؤدي إلى إتهامه بأنه يستغل عاطفة العملاء، أو عزوف العملاء عن التعامل معه لاسيما عند غياب الوعي الديني، وإما أن يبحث عن ما يسميه البعض حيلة شرعية أو حاجة ملحة للخروج من العسر القانوني مثل حيلة العينة المطبقة في منتج البيع بثمن آجل، أو التفريق بين ملكية العين وملكية المنفعة، أو إعمال الوعد الملزم أو ضمان الطرف الثالث. والمشكلة نفسها تقال عن المشاركة والمشاركة المتناقصة، فالالتزام بالمفهوم الشرعي لشركة العقد من خلال المشاركة في الغنم والغرم، يعني الوقوع تحت طائلة قانون الشركات، وقانون الشركات الماليزي لعام 1961م مثلا في المادة س11 مثلا، ينص على أن "كل شريك في الشركة يتحمل بالإشتراك مع الشركاء جميع التزامات وديون الشركة ما دام شريكا"، وهذا يعني تحمل نسبة كبيرة من المخاطر. وفي هذه الحالة يأتي قانون البنوك لتقدير الأوزان الترجيحية لمخاطرها **Risk Weights** فيجد أن المؤسسة المالية جمعت طبقا للقانون بين المخاطر الإئتمانية ومخاطر السوق. وهي حالة شركة العقد.

فيرفع الأوزان الترجيحية لمخاطرها إلى 250%، بدل 50% إذا كان مداينة، وهو ما يعني أن كل تمويل إسلامي تقابله خمس تمويلات ربوية، وكل ربح من صفقة تقابله خمسة أضعافه من المنتج الوضعي الربوية. وهو ما جعل الخبراء يقرون بأن المصارف الإسلامية وبحكم القوانين البنكية المحلية والاتفاقيات الدولية لاسيما اتفاقية بازل 2 لا تشجع على تملك السلعة أو المشاركة في رأس المال. تقول الدكتورة نتالي تشون رئيسة تـ ـوير المنتجات في بنك لندن والشرق الأوسط:" إن أيّ موقع تملُّك أو مشاركة في رأس مالٍ يُقْدِم عليه المصرف تتم معاقبته بموجب اتفاقية بازل 2 من خلال فرض أو تعيين أعلى الأوزان الترجيحية لمخاطرها فيما يتعلق بكفاية رأس مالها، وهو ما سيكون له أثر واضح على المصارف الإسلامية عندما تمول مؤسسة أو عميل تشترك معه في رأس المال التمويلي وهذا يصدق على أداة المشاركة والمرابحة، أين يتخذ المصرف موقع المالك أو المشارك في رأس المال بناء على أسس الشريعة الإسلامية"[5].

وعليه فإنه على القائمين على صياغة المنتج أن يضعوا في الحسبان هذه التحديات، وأن يكون اختيارهم على بينة من الأمر.

ثالثا: تحديد آفاق تأهيل مهندسي المنتجات المالية الإسلامية

إن الكلام عن المنتجات المالية الإسلامية يجب أن يقدم له بالكلام عن القائمين على هذه المنتجات والصانعين لها، ولا شك أن أبرز مشكلات المالية الإسلامية الراهنة تتمثل في خيارات القائم على هندسة المنتج. فهل الأولوية في صياغة المنتج المالي في المرحلة القادمة تتمثل في تغليب توظيف أصحاب الخبرة السابقة في العمل المصرفي "التقليدي" لصياغة المنتج، وإن كان استيعابهم لمقاصد وقيم وأحكام المالية الإسلامية ضعيفا؟ أم أن الأولوية لتغليب قبول المستوعبين لمقاصد هذه المالية وأهدافها وقيمها الأساسية وأحكامها الشرعية لصياغة المنتج، وإن كان استيعابهم للجانب التـ ـبيقي التقني متواضعا.

الخيار الأول ينـ ـلق من منـ ـلق حتميات الواقع الذي يكاد يغيب فيه المهندس الذي جمع بين أصالة التكوين ومتانة التخصص، وينـ ـلق كذلك من ضرورة تغليب التخصص، وحتميات منافسة المصارف الربوية، ومتـ ـلبات البقاء، وهو يفترض من القائمين على هذه المؤسسات المالية تدارك النقص من خلال التخـ ـيط لتقديم دورات تدريبية مكثفة، وتأسيس مراكز بحوث وتنظيم ورش عمل لتفهيم هذه الإطارات المبادئ والأسس الكلية للمالية الإسلامية.

والخيار الثاني ينـ ـلق من ملاحظة أصالة المنـ ـلق، وأهمية التميز عن المصارف الغربية وتجنب الابتداء بالمحاكاة. وهو يفترض من القائمين على هذه المصارف التخـ ـيط المكثف للارتقاء بالموظفين في الجانب التقني التخصصي. وهو ما يتـ ـلب كذلك وضع خـ ـة محكمة لهذا الأمر.

وثاني هذه المشكلات، مشكلة التأهيل. فهل يعتمد في التأهيل على الجانب الشرعي أولا

حتى تضمن أصالة المنتج، ثم الجانب التخصصي المهني؟ أم على الجانب التخصصي المهني حتى تضمن أولا نجاعة المنتج وقدرته على المنافسة السوقية، ثم الجانب الشرعي ثانيا؟ أم تتم المزاوجة من البداية بين الجانبين؟ وإذا اعتمدنا المزاوجة بين الجانبين، فما آليات ضمان التكامل الحقيقي في التأهيل في الجانبين؟ وما المناهج والمساقات والمرجعيات التي ينبغي اعتمادها لتحقيق هذا الهدف؟ أسئلة يجب أن تضطلع بها الجهات المختصة، وتقيم لها ورشات عمل لتحديد دقيق لتفاصيل وخطوات الإجابة على هذه الأسئلة وتحديد أولويات هذه الخيارات.

رابعا: تحديد العلاقات التعاقدية الناظمة للمنتجات المالية الإسلامي

إن أبرز إشكالات آفاق هندسة المنتجات المالية الإسلامية تَبَيُّن العلاقة التعاقدية بين المودعين والمؤسسة المالية، وبين المؤسسة المالية والعملاء.

بالنسبة للمودعين، فإن السؤال الذي يثار والآفاق التي ينبغي أن تبحث تتمثل في تحديد العلاقة بين المودعين والمؤسسات المالية، وتأثير هذه العلاقة في هندسة المنتج. فإن تمثلت مثلا في المضاربة والوكالة بالاستثمار سواء في صناديق الاستثمار أو المصارف الإسلامية، أو المؤسسات المصدرة للصكوك، أو غيرها من المؤسسات المالية، فإن العلاقة ينبغي أن تكون علاقة استثمار أموال المودعين إما على أساس الأجرة أو المشاركة في الربح، وهو ما يعني عدم ضمان رأس المال إلا بالتقصير والتعدي، وهذا قد يزهد المودعين في إيداع أموالهم لعدم وجود ضمانات لرأس المال وحافز الربح، لاسيما إذا قورنت بالإيداع في المصارف الربوية التي تضمن رأس المال وفائدة مسبقة بقطع النظر عن استعمالها، وهذا يحتاج إلى وعي ديني عال سواء من القائمين على هذه المصارف أو المودعين وهو ما لم يتحقق إلى حد الساعة. وبسبب ضعف هذا الوعي الديني لجأت كثير من المؤسسات المالية إلى تقديم دراسة جدوى المشروع، وتقديم فائدة سنوية تقديرية، وضمان رأس المال من طرف ثالث، وهو ما يعني أن الاستثمار الذي تباشره هذه المؤسسات المالية يجب أن يكون قليل المخاطر، وهو ما يجعل هندسة المنتج تميل إلى المداينات بدل المشاركات، وتلجأ بعض الأدوات التحوطية لاسيما المشتقات المالية، من مبادلة معدل سعر الفائدة الإسلامي **Islamic Profit Rate Swap**، ومبادلة معدل سعر الإجارة الإسلامي ***ijarah* Rental Swap I** ومبادلة معدل سعر الصرف **Islamic Cross-Currency Swap** وغيرها من العقود التي تدفع إليها بعض المصارف الإسلامية بسبب ضغط القوانين الناظمة لها، وبسبب طبيعة الودائع التي تقع تحت مسؤوليتها.

وإذا كانت العلاقة على أساس الوديعة الجارية، فإن البنك يصير وسيطا ماليا لودائع يمكن أن تسحب في أي وقت، وهو ما يعني في عين البنك وبنص القانون ضمان هذه الودائع، وهذا يقضي أخذ جميع التحوطات التي تضمن أموال المودعين، فيكون الدخول في مشاركات في نظر المصرف مخاطرة لا تحمد عقباها، وتعاقب بنص قانون البنوك من خلال رفع نسبة الأوزان الترجيحية

لمخاطرها.

ونفس الأمر يقال عن الصكوك، ولكن يزيد عليه ضغط وتحديد وكالات التصنيف لجودة المنتج التي تخضع بدورها إلى بحث نسبة المخاطر، والقدرة الائتمانية للمصدر، علما بأن جل وكالات التصنيف تنطلق من أبعاد وضعية في تحديد جودة المنتج المالي، ولها تأثير كبير في تسويق المنتج المالي.

فبسبب إشكالات العلاقة التعاقدية اختلف أهل الصناعة المالية حول طبيعة العلاقة التي ينبغي أن تضطلع بها المؤسسات المالية مع العملاء، وهل ينبغي أن تقوم على المداينات التي يزعم أصحابها أنها تضمن من جهة أموال المودعين، وتسهم من جهة أخرى في ازدهار الاقتصاد، لأن المرابحة في نظرهم تحفز على الانتاج وتعين المؤسسات الصغيرة على المشاركة في الإنتاج، وترسل إشارات إيجابية إلى المنتَج الجيد، وأخرى سلبية إلى المنتج الرديئ. أم على المشاركات التي تحفز في نظر مناصريها المؤسسات المالية على المشاركة الإيجابية في تحمل مسؤولية المشاركة في الارتقاء باقتصاد البلد، وتضع المودعين والمتعاملين على قدم المساواة في الغنم والغرم.

وإلى جانب العلاقة التعاقدية بين المؤسسة المالية والعملاء، يأتي البعد التسويقي للمنتج، فإن هندسة المنتج ينبغي أن تأخذ بعين الاعتبار طلبات العميل سواء كان مودعا أو طالب تمويل، وقد أجريت دراسة قبل خمس سنوات في إحدى الدول سئلت فيها شريحة من عملاء المصارف الإسلامية عن سبب اختيار المصرف الإسلامي بدل الوضعي وهل هي أسباب دينية بحتة أم أسباب مادية (ربحية) فكان جواب أكثر من 50% أنها مادية بالدرجة دينية، وطرح عليهم سؤال ثان عما إذا أعطى المصرف الإسلامي فائدة أقل من المصرف الوضعي، أو موّل بفائدة أكثر من قرض المصرف الوضعي فكان جواب شريحة كبيرة ممن لهم حسابات في مصارف إسلامية أنهم سيتحولون إلى المصارف الوضعية. فمتعاملي المؤسسات المالية لا يدفعهم كلهم البعد الديني، بل إن بعض المصارف الإسلامية في ماليزيا يتجاوز فيها المتعاملون غير المسملين 50%، وهو ما يعني أن البعد التسويقي المنافس للمنتجات المالية أمر محوري لاستمرار وبقاء هذه المؤسسات، وهو ما يثير إشكالية واقع المؤسسات المالية الإسلامية، وأهدافها النظرية. وقد اقترح بعض المختصين تأسيس قسمين من المصارف الإسلامية قسم يقوم على المداينات، وقسم يقوم على المشاركات.

وهذا التحدي يثير مسألة أولوية الاختيار بالنسبة للمنتجات المالية والعقود المنظمة لها، وهل تتم ملاحظة واقع السوق من خلال التحديات العالمية والمتطلبات الضرورية التي تضمن حياة واستقرار المسؤسسات المالية وقدرتها على منافسة المؤسسات المالية الوضعية؟، وهو ما يعني عدم البحث عن الكمال في مراحل المؤسسات المالية الإسلامية الأولى، والتسامح في بعض نقائص العقود بسبب الحاجة وعموم البلوى. أم أن الخيار المأمول من هذه المؤسسات المالية هو تحقيق

الأهداف النظرية المثالية التي من أجلها تأسست هذه المصارف هو المطلوب، حتى وإن أدى بها الأمر إلى التنازل عن جزء من الربح، وضعف منافسة المؤسسات المالية الوضعية؟

نتائج وتوصيات

بعد العرض الملخص استراتيجة هندسة المنتجات المالية الإسلامية ، يمكن الوقوف على النتائج الآتية:

– إن المؤسسات المالية الإسلامية رامت منذ تأسيسها تقديم نموذج فريد للتمويل الإسلامي، كما رامت بذل قصارى جهدها لتحقيق التنمية الإقتصادية الشاملة.

– إن واقع المنتجات المالية الإسلامية الراهن وضع هذه الطموحات موضع التساؤل، ودعا إلى مراجعة هندسة منتجاتها وآفاق مسيرتها.

– إن المؤسسات المالية الإسلامة مرت بمراحل أربع هي: مرحلة التأسيس ووضع اللبنات الأولى والتعريف بالمالية الإسلامية، ومرحلة إثبات الذات والتوسع، ومرحلة العولمة، ومرحلة ما بعد الأزمة المالية العالمية.

– من أبرز معالم استراتيجية هندسة المنتجات المالية تناولت: معالم خطة وأهداف هندسة المنتجات المالية الإسلامية، تحديد أولويات الإنطلاق في هندستها، تحديد معالم القوانين المؤطرة لها، وآفاق تأهيل مهندسيها،والعلاقات التعاقدية الناظمة لها.

أما التوصيات، فإن هذه الورقة توصي بما يأتي:

– عقد بحوث ودراسات وورشات عمل تتم فيها مراجعة مسيرة المؤسسات المالية الإسلامية وتحديد تطوراتها وأهم معالم هذه التطورات.

– إيثار الطابع التحليلي النقدي التشوفي، وذلك بالتخطيط لجملة من المراجعات المنهجية لهذه المنتجات المالية.

– تحديد الموقف الاستراتيجي من القوانين المحلية والعالمية، وكذا من للمؤسسات المالية الوضعية.

– الاهتمام بالدراسات الغربية الناقدة للمالية الإسلامية، وعقد لقاءات علمية لمراجعتها.

والله الهادي إلى سواء السبيل

الهوامش:

[1] انظر: http://aibim.com/

[2] يرى بعض المختصين الإكتفاء بالمنتجات الإسلامية من مضاربة وإجارة وسلم والعودة بالعملة إلى الدينار والدرهم، والتقيت بمتخصصين مسلمين يدعون إلى مسايرة الصيرفة الوضعية ومنتجاتها إلا ما خالف منها صراحة الشرع الحنيف، والتقيت بمتخصصين يذهبون إلى أهمية المزاوجة بين التجربتين، والصنف الثالث اختلف حول تفاصيل هذه المزاوجة.

[3] انظر، الذهبي: سير أعلام النبلاء، ج11، 292.

[4] مما يخدم المناصرين لهذا التوجه أن من أسباب تقدم اليابان المذهل في التكنولوجيا مع حفاظهم على لغتهم المحلية، أن لديهم مراكز مختصة – بعضها حكومية وبعضها خاصة– تقوم بترجمة أهم الإصدارات الغربية وابتكاراتهم الجديدة من لغتها الأصلية إلى اللغة اليابانية في مدة لا تزيد عن أسبوعين من صدورها، ثم هضمها والاستفادة منها، والتخ يط لتنزيلها، وقد أحصت بعض الدراسات أن اليابان ترجمت من سنة 1984 إلى 1988م أكثر من 22 ألف كتاب، أي بمعدل 12 كتاب كل يوم، هذا ناهيك عن البحوث العلمية.

[5] **Natalie Schoon, Islamic Banking and Basel II: Challenges Ahead. NewHorizon-Islamicbanking.com January- March 2008.**